Global Affairs Canada | Affaires mondiales Canada

Canada

OFFICE OF THE CHIEF ECONOMIST

Caractéristiques des PME exportatrices au Canada

Janvier 2024

Kevin Jiang et Julia Sekkel

Principales constatations

- Les petites et moyennes entreprises (PME) contribuent grandement à l'économie canadienne. Historiquement, leur participation au commerce transfrontalier est cependant relativement limitée.
- Les données récentes montrent néanmoins une augmentation appréciable de leur contribution aux exportations, en partie en raison de la mise en place de plateformes numériques. La proportion de PME qui exportent (propension à l'exportation) est passée de 10,4 % en 2011 à 12,1 % en 2020. Bien que la plus importante croissance soit observée entre 2011 et 2014, la propension à l'exportation a poursuivi sa montée dans une proportion de 0,4 % entre 2017 et 2020, et ce, malgré les effets de la pandémie.
- Dans les dix dernières années, le pourcentage des ventes réalisées à l'étranger par les PME par rapport à leurs ventes totales (l'intensité des exportations) est passé de 3,5 % à 5 %. Pour les PME exportatrices, l'intensité des exportations est passée de 33 % à 40 %, avec une croissance notable depuis 2017.
- Les plus grandes PME sont plus susceptibles d'exporter, mais la hausse globale de la propension à l'exportation des PME depuis 2011 est principalement attribuable à l'ajout de nouveaux exportateurs dans le groupe des plus petites PME (de 1 à 4 employés).
- Dans les dix dernières années, la vente de services a pris de l'ampleur chez les PME exportatrices. En 2020, 62,4 % des PME exportatrices ont exporté des services, comparativement à 51,1 % en 2011. Pendant la même période, la part des PME exportatrices qui exportent des biens est passée de 60,9 % à 55,3 %.
- Les secteurs qui enregistrent le meilleur rendement pour les PME exportatrices sont la fabrication, le commerce de gros, le transport et l'entreposage et les services professionnels, scientifiques et techniques, qui ont connu une croissance au niveau de la propension à l'exportation et de l'intensité des exportations dans la dernière décennie.
- Les États-Unis sont toujours de loin la principale destination des exportations des PME, mais leur importance a diminué et de plus en plus de PME diversifient leurs ventes sur d'autres marchés.
- Les PME exportatrices sont plus susceptibles d'importer des biens et des services pour la production de biens au Canada que leurs consœurs non exportatrices.

Introduction

Les petites et moyennes entreprises (PME) représentent la majorité des entreprises canadiennes et elles contribuent grandement à l'économie. En date de décembre 2021, on dénombrait quelque 1,2 million de PME au Canada, soit 99,8 % de toutes les entreprises employeuses (ISDE, 2022). Les PME étaient à l'origine de 88,2 % de tous les emplois du secteur privé en 2021 et représentaient environ 53,2 % du PIB entre 2015 et 2019. L'importance des PME dans l'économie en général n'est pas unique au Canada. Dans les économies de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), les PME représentent plus de 99 % des entreprises et 60 % de l'emploi du secteur des affaires ainsi que la majorité de la valeur ajoutée (OCDE, 2023).

L'importante participation des PME à l'économie globale ne se reflète pas proportionnellement au niveau du commerce transfrontalier. En 2020, 12,1 % des PME exportaient des biens et services à l'extérieur du Canada, soit environ 95 400 PME exportatrices. De surcroît, on observe une hétérogénéité des PME dans les divers secteurs et industries. Même dans le secteur industriel, le pourcentage des PME exportatrices est bien moindre que le pourcentage correspondant des grandes entreprises. Cette participation relativement faible des PME au commerce international s'observe également dans les autres économies de l'OCDE. Dans la majorité des économies de l'OCDE, plus de 90 % des grandes entreprises industrielles réalisent des exportations, contrairement à seulement 10 à 25 % des PME. Au Canada, près de la moitié des grandes entreprises du secteur industriel exportent, comparativement à moins de 30 % pour les PME (OCDE, 2018).

Il importe de noter que les ventes à l'étranger comportent davantage de difficultés et de risques. En 2020, 86,7 % des PME qui n'ont pas exporté ont nommé la « nature locale de l'entreprise » comme la principale raison de cette situation. Les activités internationales sont associées à divers obstacles représentés par des coûts fixes, notamment les mesures non tarifaires et les obstacles institutionnels, ainsi que des coûts variables tels que les droits de douane et les tarifs. Bien que les accords commerciaux puissent efficacement réduire les tarifs, il demeure difficile de supprimer certains coûts associés aux barrières non tarifaires qui tendent à toucher disproportionnellement les plus petites entreprises telles que la conformité aux normes et règlements en matière de produit, les frais de transport, la création de réseaux de distribution et la publicité (OCDE, 2018). L'accès à l'information sur les marchés internationaux et la connaissance de l'existence de clients potentiels peuvent aussi être des obstacles pour les entreprises qui souhaitent exporter. Au Canada, le Service des délégués commerciaux (SDC) offre des services pour contrer certaines des barrières non tarifaires grâce à une aide financière et à des activités de promotion du commerce pour les entreprises canadiennes, dont les PME.

Diverses constatations empiriques (Bernard et coll., 1995; Bernard et coll., 2007; Melitz, 2013) et les travaux fondateurs de Melitz (2003) démontrent que seules les entreprises qui atteignent un certain niveau de productivité sont en mesure d'assumer les coûts entraînés par la vente sur les marchés étrangers. Les plus petites entreprises sont généralement moins productives et, conséquemment, moins susceptibles d'exporter. Même si la taille des PME peut suggérer qu'il est moins probable qu'elles réalisent des activités d'exportation, il importe de reconnaître la diversité intrinsèque de ces entreprises. De plus, le seul facteur de la taille d'une entreprise ne détermine pas en soi son potentiel d'exportation. Leung et coll. (2008) ont réalisé une analyse à l'aide de données sur les entreprises canadiennes qui confirme que, en moyenne, les petites entreprises sont moins productives que leurs homologues plus grandes, même en prenant en compte les différences sectorielles. Néanmoins, l'étude révèle également un nombre considérable de petites entreprises dont la productivité surpasse celles d'entreprises plus grandes au sein des mêmes secteurs. Ceci met en lumière à la fois l'importante hétérogénéité des entreprises et le fait que leur taille n'explique pas à elle seule les disparités en matière de productivité. Cette hétérogénéité s'étend également aux exportateurs canadiens. Lilleva et Trefler (2010) ont observé une présence notable d'entreprises plus petites et moins productives dans les activités d'exportation, phénomène qu'ils ont appelé le « paradoxe des exportateurs improductifs ». Quoique les données montrent que les entreprises doivent généralement être plus productives pour exporter, les études constatent également que la participation aux marchés mondiaux entraîne des retombées positives. L'accès aux marchés de consommateurs plus importants, l'exposition aux pratiques exemplaires étrangères et les avantages des transferts de technologie et des occasions d'apprentissage qu'amène la participation aux exportations peuvent aussi contribuer à accroître la productivité et l'innovation (Alvarez et coll., 2005; Baldwin et Gu, 2013; Ciuriak, 2013; Crespi et coll., 2008; Melitz et Trefler, 2012). Le commerce a aussi comme

avantage la diversification des marchés de vente, ce qui peut renforcer la résilience des entreprises en les aidant à se préparer aux chocs, à leur faire face et à se rétablir par la suite (OMC, 2021).

En résumé, l'internationalisation des PME peut contribuer à accroître la productivité et l'innovation, et à s'assurer que les avantages que procure le commerce sont répartis dans la société. Dans cette perspective, analyser les modèles et les principales caractéristiques des PME exportatrices et comprendre leurs différences s'avère d'une très grande utilité pour guider les législateurs sur les moyens à mettre en place pour que les PME profitent des exportations et augmentent leur participation aux marchés internationaux. En outre, analyser l'évolution de la situation dans le temps aide les législateurs à adapter et à améliorer leur capacité à servir les entreprises canadiennes.

Sources des données et définitions

Le présent rapport est basé sur deux principales sources de données. La première est l'Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises (l'Enquête). Sous la direction d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada (ISDE) et réalisée par Statistique Canada tous les trois ans, la dernière Enquête, parue en 2022, présente des renseignements concernant toute l'année 2020. Elle possède un échantillon représentatif de 790 000 PME canadiennes en provenance de la majorité des industries[1]. Une caractéristique intéressante de l'Enquête est qu'elle se penche à la fois sur les exportations des biens et des services, ce qui est important pour l'analyse des PME exportatrices. L'autre source de données est le programme Commerce des biens selon les caractéristiques des exportateurs qui couvre tout le paysage des exportateurs de biens canadiens sur une base annuelle. Il sert de complément à l'Enquête en offrant des données mises à jour.

L'Enquête définit les PME comme des entreprises comptant entre 1 et 499 employés et elle inclut les entreprises ayant un revenu brut annuel de plus de 30 000 $. Les entreprises sont en outre sous-divisées en petites entreprises (entre 1 et 99 employés) et moyennes entreprises (entre 100 et 499 employés). Pour sa part, le programme Commerce des biens selon les caractéristiques des exportateurs considère les entreprises sans aucun employé comme des PME. À des fins de comparaison, la base de données comprend également les grandes entreprises, c'est-à-dire celles qui comptent 500 employés ou plus.

Deux éléments statistiques importants sont utilisés tout au long du présent rapport :

- la **propension à l'exportation** se rapporte au pourcentage d'entreprises d'un groupe donné qui ont des activités d'exportation, ou encore la probabilité qu'une entreprise soit exportatrice;
- l'**intensité des exportations** représente le pourcentage des ventes attribuables aux exportations (par valeur) par rapport aux ventes totales, ou encore le poids des exportations d'une entreprise.

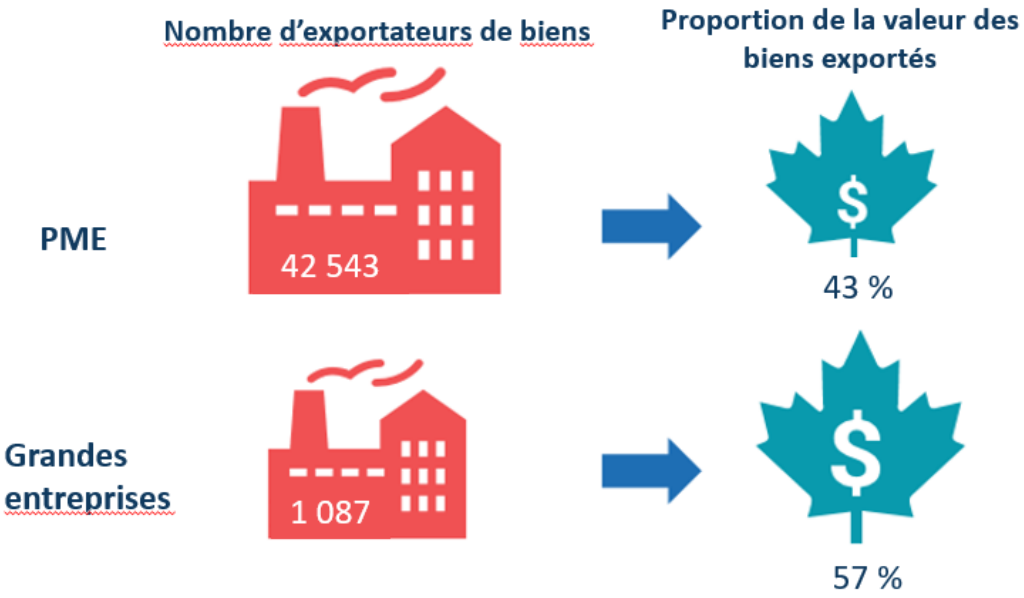
De surcroît, les termes « entreprises » et « firmes » sont interchangeables, mais ils réfèrent à la définition d'entreprise, qui comprend les sociétés, les quasi-sociétés, les institutions ou les entreprises non constituées en société telles que les entreprises à propriétaire unique ou les partenariats.

[1] L'Enquête ne comprend pas les entreprises auxquelles le SCIAN attribue les codes 22, 52, 55, 61, 91, 5321, 5324, 6214, 6215, 6219, 6221, 6222, 6223, 6242, et 814110. Par exemple, les classifications suivantes ne font pas partie de l'Enquête : services publics, finances et assurances, gestion de sociétés et d'entreprises, services d'enseignement et administration publique.

Profil des PME exportatrices

Bien que les PME représentent 98 % des exportateurs de biens au Canada, elles contribuent à moins de la moitié de la valeur totale des exportations de biens du pays, comme l'illustre la figure 1. En 2020, on dénombrait quelque 42 500 PME et 1 100 grandes entreprises exportatrices de biens. Néanmoins, pour ce qui est de la valeur des biens exportés, les grandes entreprises devancent les PME, avec un total de 269 milliards de dollars en 2020 comparativement à la valeur combinée des exportations des PME de près de 203 milliards de dollars.

Figure 1. Proportion des PME exportatrices de biens et de la valeur des exportations, 2020



Source : Statistique Canada, Commerce selon les caractéristiques des exportateurs. Calculs réalisés par le Bureau de l'économiste en chef.

L'émergence de la pandémie de COVID-19 au début de 2020 ainsi que les mesures de confinements qui ont suivi ont laissé une marque indélébile sur l'économie mondiale et le commerce international. Les exportations et les entreprises canadiennes n'ont pas été épargnées par ces profondes répercussions. Les entreprises canadiennes, particulièrement les PME, ont été parmi les plus touchées, et plusieurs ont dû mettre en veille leurs activités d'exportation ou encore adapter leurs activités commerciales. Une enquête approfondie réalisée au 2020 dans le but d'évaluer la situation des entreprises a révélé l'ampleur de la tourmente. La moitié des entreprises ont rapporté une diminution de leurs revenus de plus de 20 %, alors que les deux tiers des entreprises ont été sévèrement touchées par la chute de la demande (Statistique Canada, 2020). Le présent rapport reviendra sur la façon dont les PME canadiennes, particulièrement celles impliquées dans des activités internationales, ont évolué depuis 2011.

Le corps du présent document est divisé en six parties :

- la partie A présente l'évolution des PME exportatrices dans le temps, tant en nombre qu'en valeur moyenne des exportations;
- la partie B montre la variation des caractéristiques des exportateurs selon la taille des entreprises;
- la partie C analyse les exportations selon le type (biens ou services);
- la partie D couvre la composition industrielle des PME exportatrices;

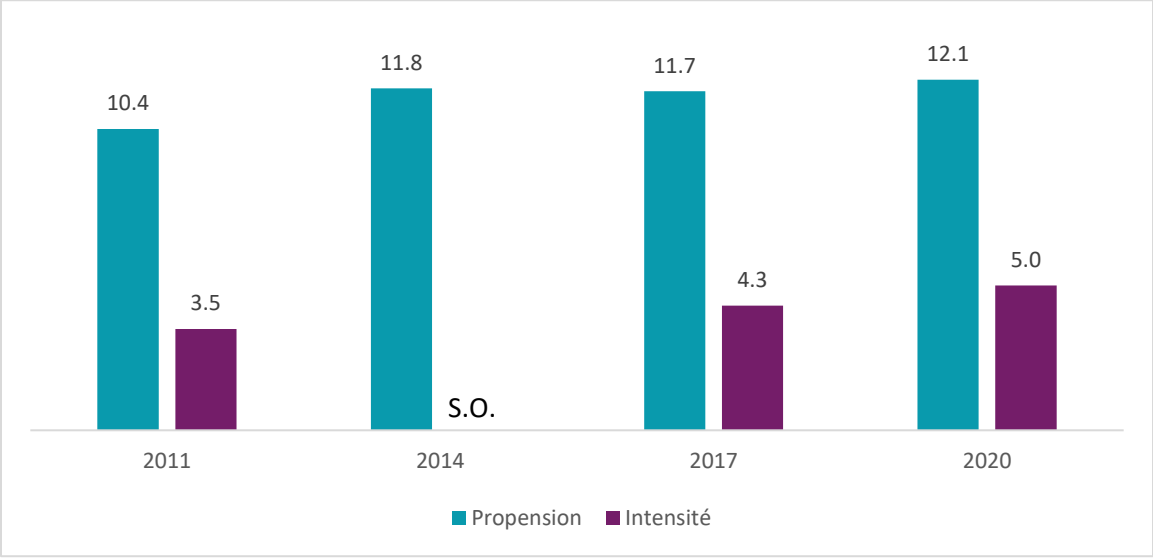
- la partie E présente la participation des PME aux exportations selon les pays et les régions de destination;
- la partie F tient compte des importations des PME et d'autres types d'activités internationales.

A. La participation des PME au commerce international demeure faible, mais elle est en croissance

Les PME jouent un rôle vital dans le renforcement de l'économie canadienne. Lorsqu'on se penche sur leur rendement, les entreprises exportatrices sortent du lot, et ce, à plusieurs égards. Premièrement, les exportateurs connaissent une meilleure productivité, bénéficient de sources de revenus plus élevés, investissent plus de ressources en recherche et développement et offrent des salaires plus compétitifs (Baldwin et Gu, 2003; Lileeva et Trefler, 2010; Mayer et Ottaviano, 2008; Melitz, 2003). Deuxièmement, les PME exportatrices présentent des caractéristiques distinctes : elles sont plus grandes et leurs propriétaires ont un niveau de scolarité plus élevé et ils possèdent une vaste expérience. Ces caractéristiques font en sorte qu'elles se démarquent de leurs consœurs non exportatrices. Pourtant, la participation des PME canadiennes dans les marchés d'exportation est plutôt faible. En 2020, seulement 12,1 % des PME canadiennes ont exporté des biens et des services. Cette proportion a toutefois augmenté par rapport à 2011, où elle se situait à 10,4 % (figure 2). Il convient de noter que la majorité de la croissance de la propension à l'exportation est observable entre 2011 et 2014, où elle a augmenté de 1,4 point de pourcentage.

Par ailleurs, l'intensité des exportations, ou la part moyenne des exportations dans les ventes totales, est également faible pour les PME. En tenant compte de l'ensemble des PME, 5 % de leurs ventes en moyenne provenaient de l'exportation de biens et services en 2020. Cependant, en dépit des difficultés engendrées par la pandémie, cette proportion a également augmenté par rapport à 2011 et 2017, où l'intensité des exportations se situait à 3,5 % et 4,3 % respectivement.

Figure 2. Propension à l'exportation et intensité des exportations des PME, 2011 à 2020 (%)



* Les données relatives à l'intensité des exportations n'étaient pas disponibles pour 2014.

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2011, 2014, 2017 et 2020. Calculs réalisés par le Bureau de l'économiste en chef.

Encadré 1 : Les PME exportatrices sont actives dans toutes les régions canadiennes

En 2020, le Canada pouvait se vanter de compter 95 400 PME exportatrices. Celles-ci n'étaient pas restreintes à une seule région, mais plutôt réparties à l'échelle du pays. Cependant, une importante concentration de ces PME se trouvait en Ontario, en Colombie-Britannique et dans les territoires ainsi qu'au Québec. Ensemble, ces régions comprenaient 80 % de toutes les PME exportatrices du Canada. Il est également intéressant de noter que la propension à l'exportation des PME n'était pas identique d'une région à l'autre. Plus précisément, l'Ontario, la Colombie-Britannique et les territoires affichaient la plus grande propension à l'exportation, soit 14,6 %, alors que l'Alberta était au rang le plus bas avec 7,2 % (tableau 1).

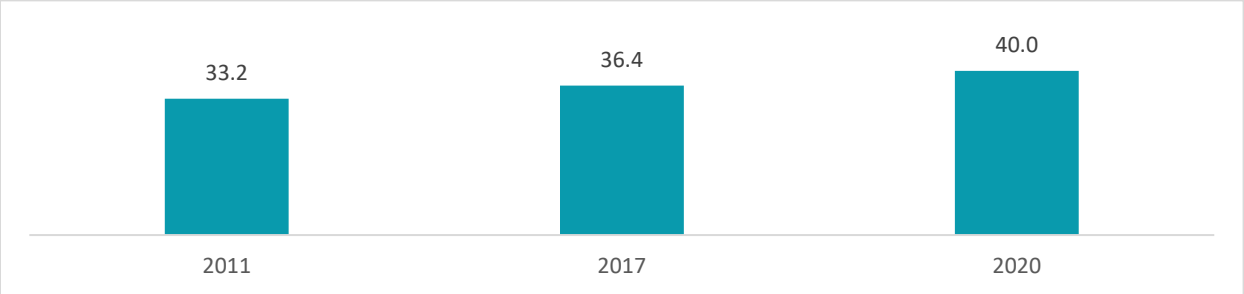
Tableau : 1 Nombre de PME exportatrices et propension à l'exportation par région, 2020

	Nombre de PME exportatrices	Propension à l'exportation (%)
Canada	**95 431**	**12,1**
Ontario	43 664	14,6
Colombie-Britannique et territoires	18 838	14,6
Québec	15 943	9,7
Alberta	7 389	7,2
Atlantique	3 844	8,4
Manitoba	3 178	14,2
Saskatchewan	2 724	10,7

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2020. Calculs réalisés par le Bureau de l'économiste en chef.

En prenant seulement en considération les PME exportatrices, la part des ventes liées aux exportations est beaucoup plus importante, soit en moyenne 40 % en 2020 (figure 3). Les 60 % de ventes restantes ont été réalisées au Canada. Bien que les PME exportatrices ne semblent pas se fier aux marchés internationaux comme principales sources de vente, l'intensité des exportations a considérablement augmenté depuis 2011 et cette hausse s'est poursuivie en 2020, en dépit des effets de la pandémie.

Figure 3. Part des ventes des PME exportatrices hors Canada (%)



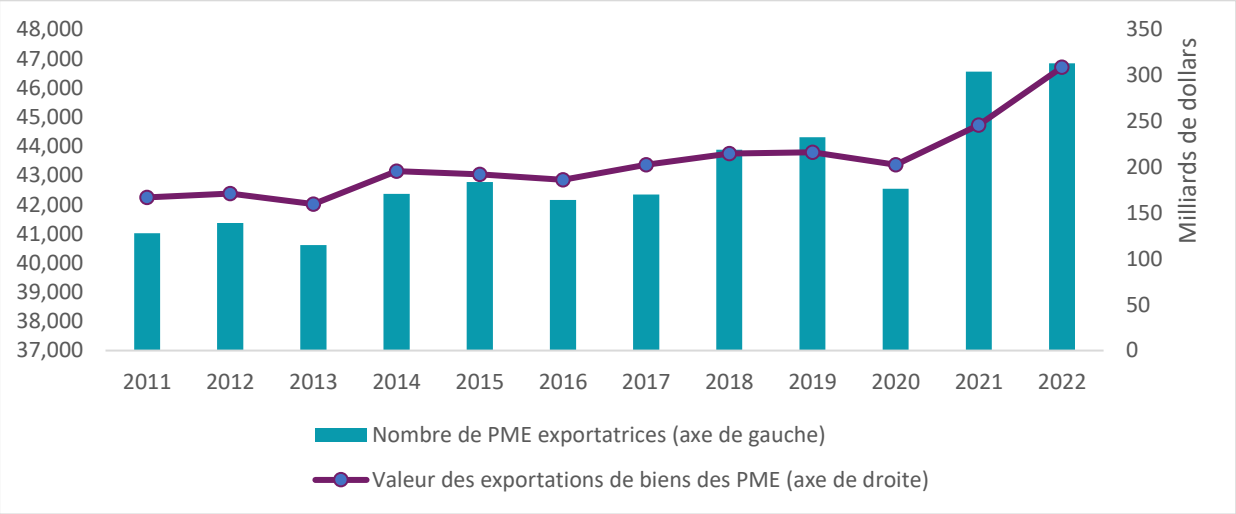
Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2011, 2017 et 2020. Calculs réalisés par le Bureau de l'économiste en chef.

Encadré 2. Les PME exportatrices de biens se sont remises de la pandémie de COVID-19

Les PME canadiennes ont été durement touchées lors de la première phase de la pandémie de COVID-19 au printemps 2020, alors que la valeur des exportations et le nombre d'exportateurs de biens ont considérablement diminué. Toutefois, à partir de mai 2020, la valeur des exportations et le nombre d'exportations ont commencé à se redresser rapidement, et ce redressement s'est poursuivi pendant la majeure partie de l'année. À la fin de 2020, la valeur totale des exportations s'était presque rétablie, mais le nombre d'exportateurs, particulièrement les PME exportatrices, est demeuré bien en deçà des niveaux prépandémiques (Tran, 2021). Pour l'année 2020, la valeur globale des exportations de biens des PME a diminué de 6,3 % et le nombre de PME exportatrices a chuté de 4 % comparativement à l'année précédente.

L'année 2021 a été marquée par une remontée complète, alors que le nombre de PME exportatrices et la valeur de leurs exportations de biens ont considérablement augmenté pour atteindre de nouveaux records. À la fin de 2022, le nombre de PME exportatrices avait augmenté de 5,7 % et la valeur des exportations de biens était en hausse de 43 % comparativement aux niveaux prépandémiques de 2019.

Figure 4. Nombre d'exportateurs de biens et valeur des exportations de biens, 2011-2022



Source : Statistique Canada, Commerce selon les caractéristiques des exportateurs. Calculs réalisés par le Bureau de l'économiste en chef.

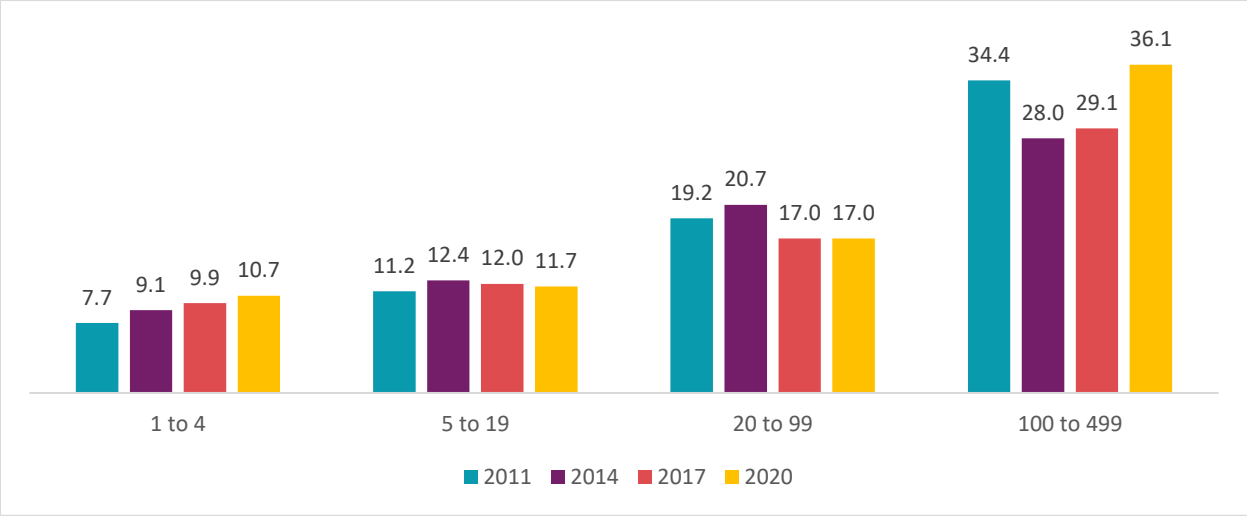
B. Les microentreprises sont responsables de l'augmentation de la participation des PME au commerce

Les microentreprises (PME qui comptent entre 1 à 4 employés) sont le groupe le plus important des PME canadiennes. En 2020, elles représentaient 56,2 % de toutes les PME, soit une hausse notable de 3,2 points de pourcentage depuis 2011. Elles jouent également un rôle important dans le paysage des exportations, représentant près de la moitié (49,7 %) des PME exportatrices, soit une augmentation considérable de 10,6 points de pourcentage par rapport à 2011. Comme mentionné précédemment, il existe un lien étroit entre la taille d'une entreprise et la propension à l'exportation. Il est donc peu surprenant que les microentreprises aient une propension à l'exportation plus faible et qu'elles soient sous-représentées parmi les exportateurs comparativement à leur répartition au sein des PME. Il y a toutefois eu une hausse notable de la propension à l'exportation des microentreprises, ce qui a entraîné une augmentation considérable de leur part dans les exportations.

La figure 5 confirme que la proportion des PME qui exportent des biens et services est plus importante pour les PME qui comptent plus d'employés. La propension à l'exportation du groupe des entreprises de taille moyenne (PME de 100 à 499 employés) est de loin la plus importante, 36,1 % d'entre elles ayant exporté en 2020. Ce groupe est également 19 points de pourcentage plus susceptible d'exporter que le groupe suivant, celui des PME comptant entre 20 et 99 employés. Comme discuté précédemment, les plus petites entreprises ont généralement moins de ressources et sont moins susceptibles de surmonter les obstacles à l'exportation. Bien que la propension à l'exportation des trois plus grands groupes ait connu des variations au cours des ans, aucune tendance claire n'a été observée. Comme ces groupes comptent moins de PME, les variations d'année en année dépendent de l'évolution de la conjoncture économique au Canada, à l'étranger et des secteurs.

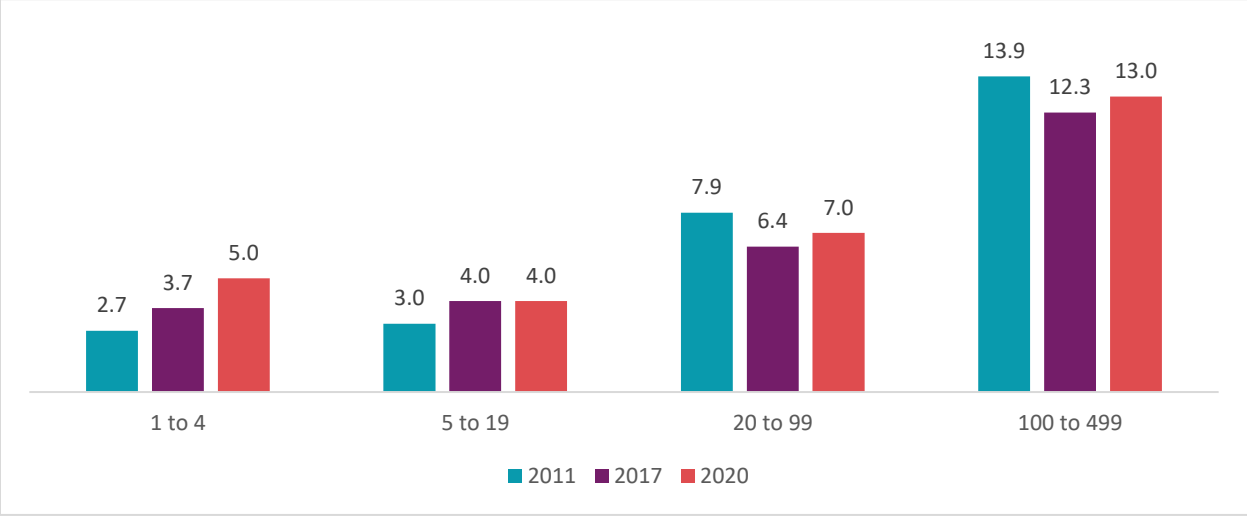
Une tendance semblable est également observée pour l'intensité des exportations des divers groupes; les entreprises moyennes affichent une part moyenne des ventes à l'exportation environ deux fois plus importante que celle des petites entreprises (figure 6).

Figure 5. Propension à l'exportation – PME exportatrices selon le nombre d'employés, 2011 à 2020 (%)



Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2011, 2014, 2017 et 2020. Calculs réalisés par le Bureau de l'économiste en chef.

Figure 6. Intensité des exportations – part des ventes à l'exportation dans les ventes totales des PME, 2011 à 2020 (%)



* Les données relatives à l'intensité des exportations n'étaient pas disponibles pour 2014.

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2011, 2017 et 2020. Calculs réalisés par le Bureau de l'économiste en chef.

Quoique les groupes d'entreprises plus petites aient moins tendance à exporter, l'essor de la participation des PME dans le commerce international depuis 2011 a été principalement propulsé par l'expansion des exportateurs dans la catégorie des microentreprises, surtout en raison de sa base numérique importante. Ce segment a enregistré une croissance annuelle constante, contrairement aux autres catégories, dont la croissance a été marginale ou a chuté.

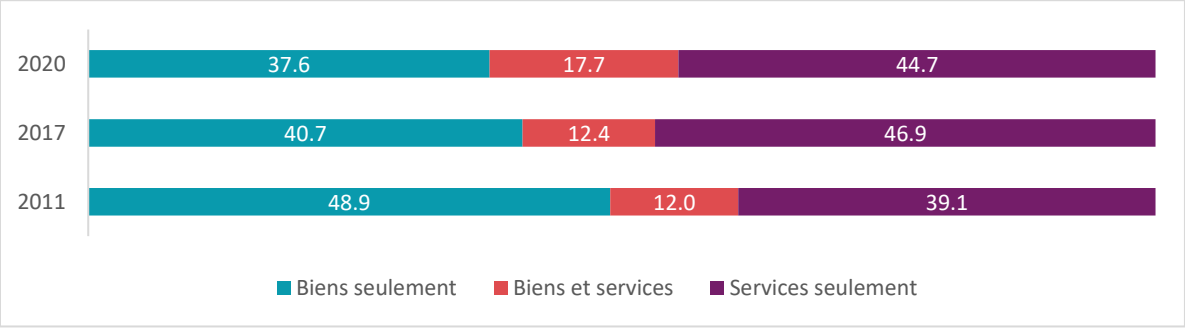
Cependant, dans les trois dernières années, la propension à l'exportation du groupe des entreprises moyennes a gagné 7 points de pourcentage. De surcroît, non seulement les microentreprises ont augmenté leur proportion d'exportateurs, elles ont également accru leur part de la valeur des exportations, alors que l'intensité de leurs exportations a augmenté entre 2011 et 2020.

Fait intéressant, les PME comptant entre 20 et 99 employés ainsi que les entreprises de taille moyenne ont vu l'intensité de leurs exportations chuter entre 2011 et 2017. Cette chute a été suivie d'un redressement entre 2017 et 2020. Collectivement, ces groupes ont contribué à une hausse de 0,7 point de pourcentage de l'intensité des exportations globale observée entre 2017 et 2020.

C. Les services ont joué un rôle important dans la hausse des exportations des PME

L'augmentation de la participation des PME au commerce depuis 2011 est également due au fait que les exportations de services ont pris de l'ampleur. En 2020, 62,4 % des PME exportatrices ont vendu des services (44,7 % d'entre elles ont vendu uniquement des services et 17,7 % ont vendu des biens et des services) alors que 51,1 % des PME exportatrices avaient vendu des services en 2011. Au cours de la même période, la proportion des PME exportatrices de biens est passé 60,9 % en 2011 à 55,3 % en 2020 (figure 7).

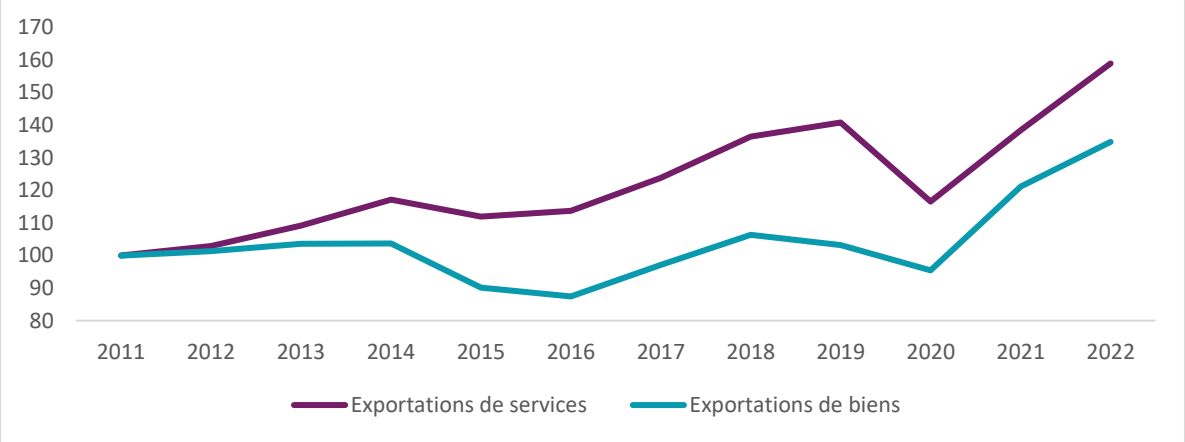
Figure 7. PME exportatrices par type d'exportation, 2011 à 2020 (%)



Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2011, 2017 et 2020. Calculs réalisés par le Bureau de l'économiste en chef.

Ces résultats reflètent quelque peu la composition générale de la population des PME exportatrices au Canada, alors que 70 % d'entre elles appartiennent au secteur des services. Dans une perspective mondiale, les exportations de services ont connu une croissance. Depuis 2011, elles ont en effet augmenté plus vite que celles des biens, et les PME canadiennes semblent participer à cette croissance (figure 8).

Figure 8. Croissance des exportations mondiales de biens et services, 2011 à 2022 (index : 2011 = 100)

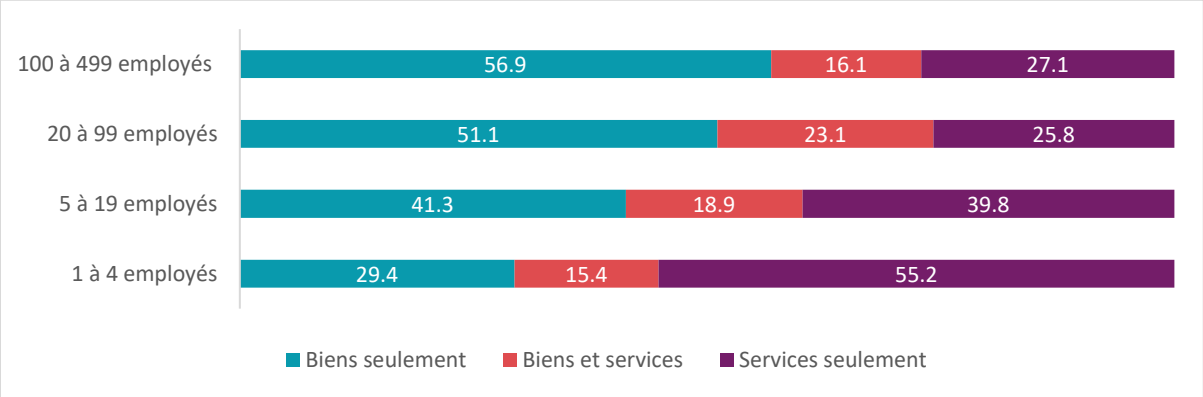


Source : Conférence de Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED). Calculs réalisés par le Bureau de l'économiste en chef.

Une tendance intéressante se dégage des données sur le nombre d'employés et le type d'exportation des PME exportatrices. La figure 9 montre que les groupes de PME de plus grande taille sont plus susceptibles d'exporter uniquement des biens, alors que les groupes de PME de plus petite taille tendent à n'exporter que des services. En fait, les microentreprises, soit le groupe comprenant les plus petites PME exportatrices, sont

plus de deux fois plus susceptibles d'exporter des services que le groupe qui comprend les PME de plus grande taille. Les entreprises du secteur des services ont tendance à être plus petites que celles du secteur des biens, pour qui l'économie d'échelle est plus importante.

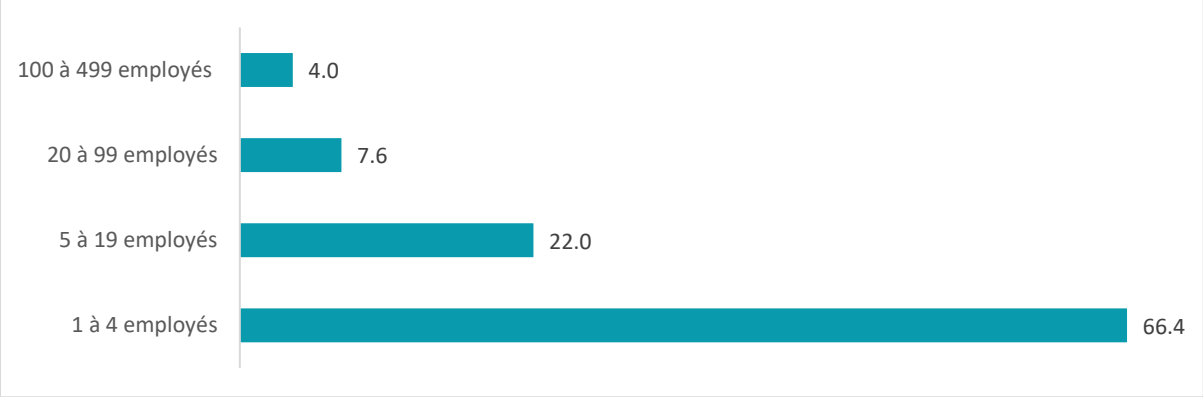
Figure 9. Pourcentage des PME exportatrices par type d'exportation et nombre d'employés, 2020 (%)



Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2020. Calculs réalisés par le Bureau de l'économiste en chef.

Dans les 10 dernières années, l'augmentation des exportations de services par rapport aux exportations de biens est principalement attribuable au groupe des PME plus petites. Dans l'ensemble, depuis 2011, le nombre de PME exportatrices qui vendent des services a gonflé de près de 30 000. Les microentreprises comptent pour les deux tiers de cette croissance, soit 20 000 nouveaux exportateurs nets, suivi des PME comptant 5 à 19 employés, qui ont contribué à hauteur de 22 %. Les deux groupes de PME de grande taille sont responsables des 11,6 % restants (figure 10).

Figure 10. Contribution à la croissance des PME exportatrices de services selon la taille des entreprises, 2011 à 2020 (%)

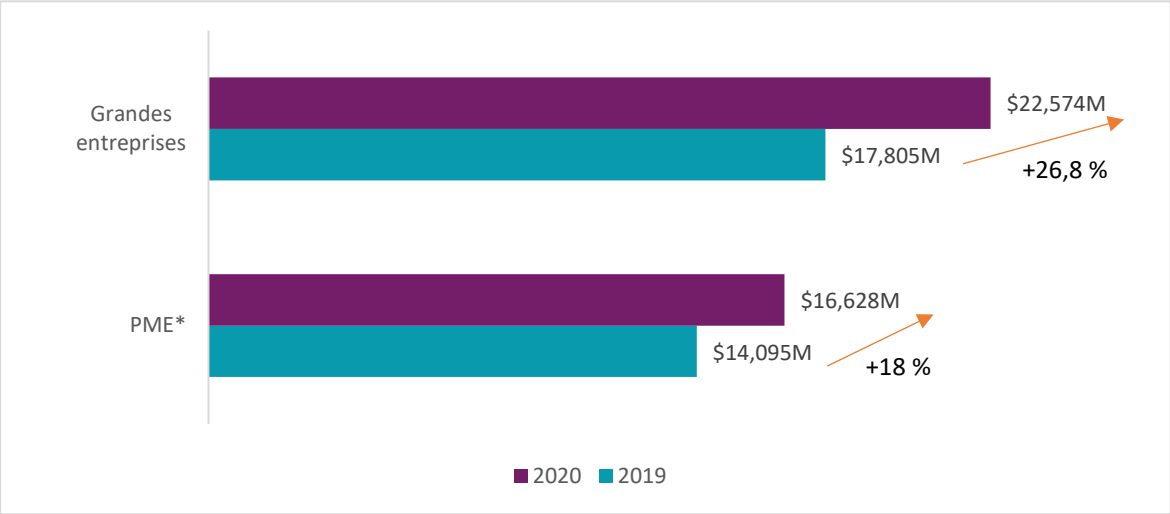


Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2011 et 2020. Calculs réalisés par le Bureau de l'économiste en chef.

Encadré 4. Flambée des exportations de services fournis par voie numérique en 2020

Bien que de nombreux types de services aient subi les contrecoups des mesures de confinement mises en place en raison de la COVID-19, les services fournis par voie numérique ont plutôt connu une importante croissance en 2020. Pour l'année entière, les services fournis par voie numérique ont augmenté de 25,1 % ou d'une valeur de 7,9 milliards de dollars. Environ un tiers de cette croissance de la valeur peut être attribuée aux exportations des PME, qui ont elles-mêmes connu une hausse de 18 % comparativement à l'année précédente, alors que les exportations de services fournis par voie numérique des grandes entreprises ont augmenté de 26,8 %.

Figure 11 : Exportations canadiennes de services fournis par voie numérique, 2019-2020



* 0 à 499 employés

D. Certains secteurs des services ont gagné en popularité auprès des PME exportatrices

Au Canada, les PME forment un groupe d'entreprises très hétérogènes. Elles comprennent des PME qui se concentrent uniquement sur les marchés locaux, comme les centres de conditionnement physique et les services de réparation, et des PME qui ont également une portée internationale, comme les fabricants de pièces automobiles ou les fournisseurs de service logiciel. La nature de l'entreprise est un des facteurs déterminants en ce qui a trait à la probabilité des PME de participer à des activités d'exportation.

En 2020, l'industrie des services professionnels, scientifiques et techniques et l'industrie de la fabrication étaient les deux plus importantes, représentant ensemble plus de 40 % des PME exportatrices. Néanmoins, ces secteurs ne comptent que pour un cinquième du nombre total de PME (exportatrices ou non). Parallèlement, le commerce de gros est aussi surreprésenté au sein des exportateurs, avec 11 % des parts de marché parmi les exportateurs et 4,8 % des parts de l'ensemble de la population des PME. De telles données suggèrent que les PME œuvrant dans ces secteurs sont plus susceptibles d'exporter, ce qui correspond à la plus forte propension à l'exportation de ces secteurs comparativement à la moyenne (tableau 2).

Tableau 2 : Propension à l'exportation et part de marché des PME exportatrices selon le secteur, 2020

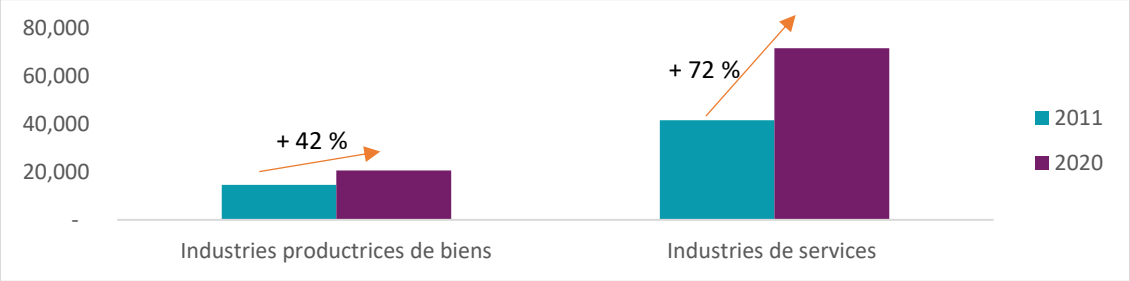
	Propension à l'exportation (%)	Parts des PME exportatrices (%)
Agriculture et exploitation minière	10,7	5,3
Construction	-	-
Fabrication	38,0	17,1
Commerce de gros	28,1	11,4
Commerce de détail	10,5	9,8
Transport et entreposage	26,7	16,2
Services professionnels, scientifiques et techniques	20,6	25,7
Services d'hébergement et de restauration	3,9	2,6
Autres services	-	-
Autres industries	6,8	12,0
Toutes les industries	**12,1**	**100,0**

* Les autres industries comprennent les numéros 51, 53, 56, 62 et 71 du SCIAN.

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2020. Calculs réalisés par le Bureau de l'économiste en chef.

Alors que les deux principales industries sont restées constantes dans la dernière décennie, une tendance importante se dessine : les PME qui œuvrent dans le secteur des services ont renforcé leur position d'exportateurs. Entre 2011 et 2020, le nombre de PME exportatrices dans les industries productrices de services a augmenté de 72 %. Cette croissance a été principalement propulsée par les industries des services professionnels, scientifiques et techniques et du transport et de l'entreposage. En contrepartie, le nombre des PME exportatrices œuvrant dans le secteur de la production de biens a enregistré un taux de croissance moindre de 42 % (figure 12). Plus précisément, la représentation proportionnelle de l'industrie de la fabrication au sein des PME exportatrices a diminué de 3 points de pourcentage depuis 2011.

Figure 12. Croissance en nombre de PME exportatrices par type d'industrie, 2011 à 2020 (points de pourcentage)

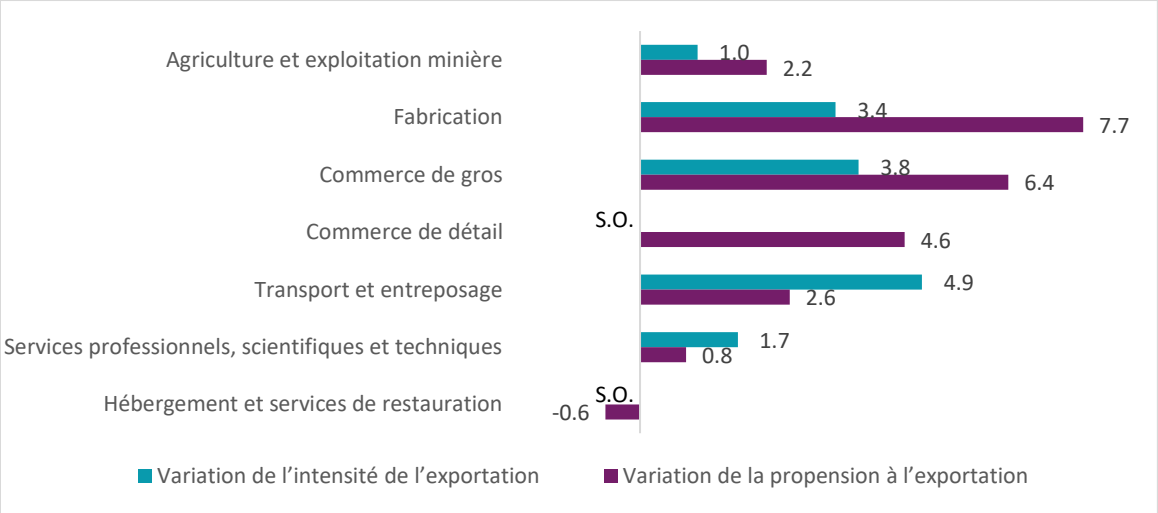


*Les industries de la construction et des autres services ne sont pas représentées en raison du manque de données.

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2011 et 2020. Calculs réalisés par le Bureau de l'économiste en chef.

Non seulement la propension à l'exportation a-t-elle augmenté pour la plupart des industries entre 2011 et 2020, mais l'intensité de leurs exportations a également crû (figure 13). En d'autres mots, la proportion d'exportateurs a augmenté et une plus grande part des ventes de ces exportateurs provenaient des exportations. La plus importante hausse de l'intensité des exportations revenait au secteur du transport et de l'entreposage, suivi du commerce de gros et de la fabrication. En outre, les quatre industries dont la propension à l'exportation est supérieure à la moyenne (fabrication, commerce en gros, transport et entreposage, et services professionnels, scientifiques et techniques) sont également celles dont la part des ventes à l'exportation est supérieure à la moyenne.

Figure 13. Variation de la propension à l'exportation et de l'intensité des exportations par industrie, 2011 à 2020 (points de pourcentage)



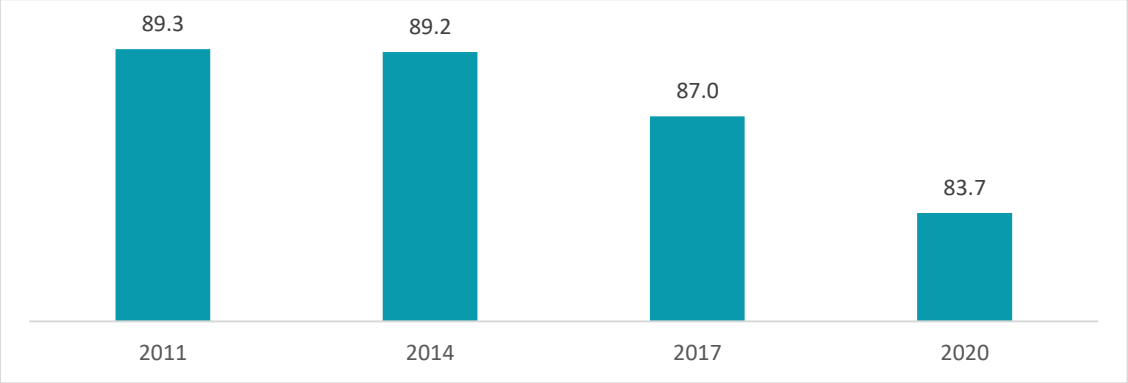
*Les industries de la construction et des autres services et d'autres industries ne sont pas représentées en raison du manque de données.

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2011 et 2020. Calculs réalisés par le Bureau de l'économiste en chef.

E. Les États-Unis demeurent de loin la destination la plus prisée pour les exportations, mais son importance a diminué.

Bien que les États-Unis soient de loin la principale destination des biens et des services exportés par les PME canadiennes, un nombre considérable de PME exportent également sur les marchés non américains, particulièrement en Europe et en Asie. De plus, la proportion des PME qui exportent aux États-Unis a légèrement diminué pour chaque itération de l'Enquête, passant de 89,3 % en 2011 à 83,7 % en 2020 (figure 14). La pandémie de COVID-19 de 2020 a eu de profondes répercussions sur les marchés d'exportation; la propension à l'exportation vers les États-Unis et la plupart des autres marchés a chuté en 2020.

Figure 14. Pourcentage des PME exportatrices qui exportent aux États-Unis, 2011 à 2020 (%)

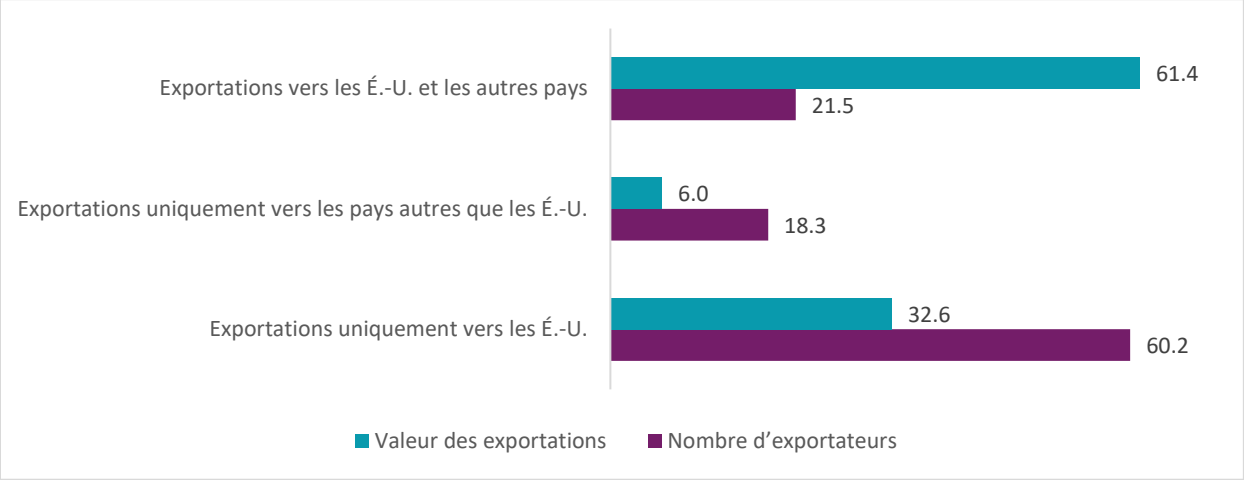


Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2011, 2014, 2017 et 2020. Calculs réalisés par le Bureau de l'économiste en chef.

En ce qui concerne les exportateurs de biens, environ 60 % des PME exportent uniquement vers les États-Unis (figure 15). Par ailleurs, 18 % exportent seulement vers d'autres destinations et les 22 % restants exportent à la fois aux États-Unis et ailleurs. Du point de vue de la valeur des exportations, on observe un changement de tendance alors que 60 % des exportations de biens vont vers le marché américain et les autres marchés, et 33 % sont uniquement destinées au marché américain. Ces chiffres reflètent la taille des entreprises exportatrice : les grandes entreprises ont tendance à exporter vers les États-Unis et ailleurs, alors que la plupart des petites entreprises se concentrent sur les États-Unis et bon nombre d'entre elles exportent uniquement vers des destinations non américaines. Il y a de bonnes raisons de croire qu'une grande portion des PME qui exportent seulement vers les destinations autres que les États-Unis sont dirigées par de nouveaux immigrants au Canada qui tirent parti de leurs réseaux dans leur pays d'origine (Blanchet, 2021).

Il est intéressant d'observer que même si la part des exportateurs vers les États-Unis uniquement a augmenté en 2020, la part de marché de leurs exportations a diminué au plus bas niveau jamais enregistré. Une étude menée auprès des entreprises par le Bureau de l'économiste en chef a déterminé que la majorité des nouveaux exportateurs choisissent les États-Unis comme premier marché d'exportation. Quoiqu'environ la moitié d'entre eux cessent leurs exportations après la première année, ceux qui poursuivent leurs activités augmentent rapidement leurs exportations. Au fur et à mesure que les entreprises prennent de l'ampleur et exportent davantage, elles ont les ressources nécessaires pour étendre et diversifier leurs activités vers d'autres marchés en dehors des États-Unis (Yu, 2019).

Figure 15. Répartition des PME exportatrices de biens et de la valeur des exportations selon la destination, 2020 (%)

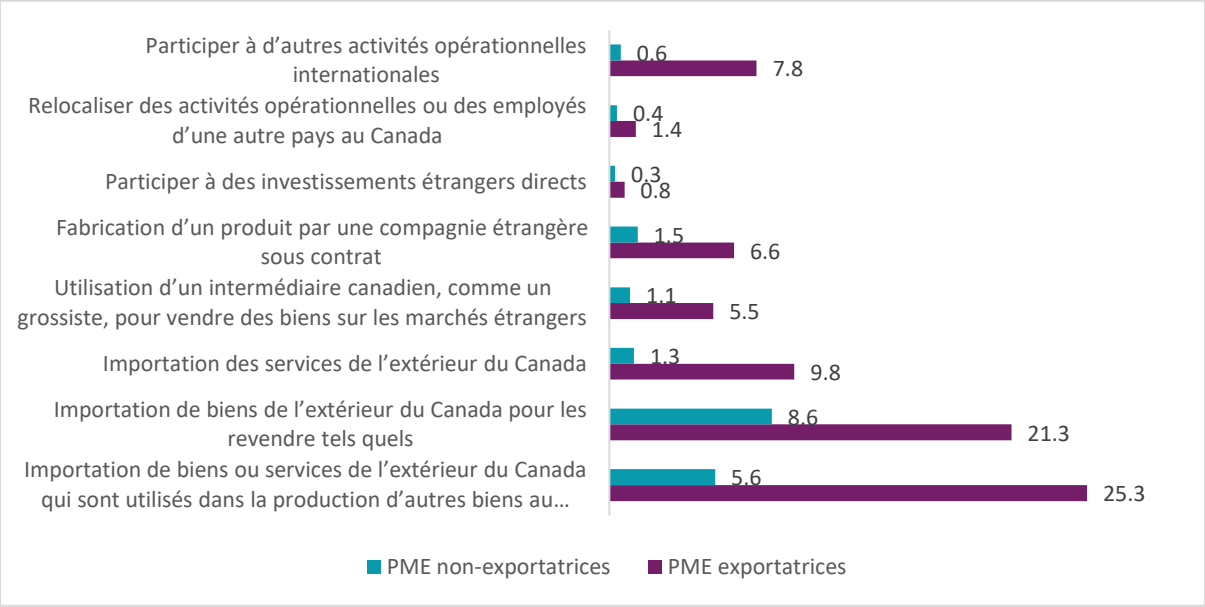


Source : Statistique Canada, Commerce selon les caractéristiques des exportateurs, 2020. Calculs réalisés par le Bureau de l'économiste en chef.

F. Les exportateurs sont plus susceptibles de participer à d'autres activités internationales

En plus des exportations, les entreprises prennent part à diverses activités internationales. Elles ont notamment recours à des entreprises intermédiaires à des fins d'exportation ou d'importation de biens et services, elles attirent les investisseurs étrangers et elles investissent dans des sociétés étrangères. Ces activités sont généralement liées à une augmentation de la productivité et du nombre d'employés, et elles sont des moyens importants pour hausser la participation des PME aux marchés internationaux (OCDE, 2018). De surcroît, l'influence accrue des chaînes de valeur mondiales et du commerce électronique transfrontalier a créé des occasions pour les PME de percer le marché international à coût moindre (c.-à-d. l'approvisionnement en amont). En 2020, 10,1 % des PME canadiennes importaient des biens pour les revendre tels quels et 8 % importaient des biens et services comme intrants de production pour d'autres biens au Canada (figure 16).

Figure 16. Proportion des PME participant à des activités internationales, 2020 (%)



Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2020. Calculs réalisés par le Bureau de l'économiste en chef.

Les activités d'importation sont beaucoup plus importantes pour les PME exportatrices que pour les PME non exportatrices. En effet, la proportion de PME qui utilisent des importations comme intrants est quatre fois supérieure chez les exportateurs. Ce lien entre les importateurs et les exportateurs a déjà fait l'objet d'analyses dans la littérature sur le commerce, et les données démontrent des effets de causalité dans les deux directions. Alors que les importations de produits de qualité supérieure et de technologie intégrée peuvent aider les entreprises à devenir plus concurrentielles sur les marchés internationaux et leur permettre de commencer à exporter (Goldberg et coll., 2010), les entreprises exportatrices augmentent leur productivité et investissent davantage dans la technologie, ce qui tend à accroître la demande en produits et services de qualité supérieure (Lileeva et Trefler, 2010).

Des différences semblables entre les exportateurs et les non-exportateurs sont également observées dans d'autres types d'activités d'internationalisation telles que les contrats de fabrication à l'étranger, les exportations indirectes (les entreprises intermédiaires qui vendent des produits des PME à l'étranger), les investissements étrangers directs. etc. Une fois que les entreprises ont absorbé les coûts irrécupérables liés aux activités internationales, comme l'acquisition de renseignements au sujet des marchés, l'introduction de changements organisationnels pour se lancer sur les marchés mondiaux ou l'établissement de liens avec des

fournisseurs ou des acheteurs internationaux, il devient plus facile de participer également à d'autres activités internationales (Aristei et coll., 2013).

Conclusion

Les PME constituent la grande majorité des entreprises et des possibilités d'emploi au Canada. Toutefois, historiquement, seule une petite fraction de ces entreprises ont misé sur l'exportation. Étant donné le potentiel de l'internationalisation pour accroître la productivité, favoriser l'innovation et bonifier les résultats du commerce équitable, il est essentiel de déterminer les caractéristiques des PME exportatrices afin de stimuler la croissance économique. Le présent rapport utilise les enquêtes et les bases de données de Statistique Canada dans le but d'offrir des renseignements au sujet des facteurs qui favorisent la croissance de l'internationalisation des PME au Canada depuis 2011, notamment :

- la hausse du nombre de microentreprises qui entrent sur les marchés d'exportation;
- la transition vers l'exportation de services, particulièrement pour les microentreprises;
- la croissance des exportateurs du secteur des services, comme les services professionnels, scientifiques et techniques et le transport et l'entreposage;
- la diversification des ventes au-delà des États-Unis;
- l'adoption des plateformes et technologies numériques.

De telles constatations fournissent aux législateurs des informations importantes pour bonifier les politiques et les systèmes de soutien en faveur des PME. En créant un environnement plus favorable aux PME qui les aide à réussir sur les marchés mondiaux, les législateurs peuvent jouer un rôle vital et stimuler leur croissance continue, accroître leur compétitivité et, ultimement, renforcer le paysage économique du Canada.

Références

1. Aristei, D., Castellani, D. et Franco, C. (2013). Firms' exporting and importing activities: Is there a two-way relationship? Review of World Economics, 149, 55–84. DOI: 10.1007/s10290-012-0137-y
2. Alvarez, R. et López, R. A. (2005). Exportations et performance: résultats pour des établissements chiliens. Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique, 38(4), 1384-1400. DOI: 10.1111/j.0008-4085.2005.00329.x
3. Baldwin, J.R. et Gu, W. (2003), Participation au marché d'exportation et productivité dans le secteur manufacturier au Canada. Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique, 36: 634-657.
4. Baldwin, J. R., Gu, W., Li, X. et Yan, B. (2013). Export Growth, Capacity Utilization, and Productivity Growth: Evidence from the Canadian Manufacturing Plants. Review of Income and Wealth, 59(4), 665–688. DOI: 10.1111/roiw.12028
5. Bernard, A. B., Jensen, B. J., Redding, S. J. et Schott, P. K. (2007). Firms in International Trade. Journal of Economic Perspectives, 21(3), 105-130.
6. Crespi, G., Criscuolo, C. et Haskel, J. (2008, May). Productivité, activités d'exportation, et l'hypothèse de l'apprentissage-par-l'exportation: résultats observés dans des entreprises du Royaume-Uni. Revue canadienne d'économique, 41(2), 619-638.
7. Goldberg, P. K., Khandelwal, A. K., Pavcnik, N. et Topalova, P. (2010). Imported Intermediate Inputs and Domestic Product Growth: Evidence from India. The Quarterly Journal of Economics, 125(4), 1727–1767.
8. Innovation, Sciences et Développement économique Canada (ISDE) (2022). Principales statistiques relatives aux petites entreprises 2022.
9. Leung, D., Meh, C. et Terajima, Y. (2008). Firm Size and Productivity (Document de travail n^{o} 2008-45 de la Banque du Canada).
10. Lileeva, A. et Trefler, D. (2010). Improved Access to Foreign Markets Raises Plant-Level Productivity... for Some Plants. The Quarterly Journal of Economics, 125(3), 1051–1099.
11. Melitz, M. J. (2003). The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. Econometrica, 71(6), 1695–1725.
12. Melitz, M.J. et Trefler, D. (2012). Gains from Trade when Firms Matter. Journal of Economic Perspectives, 26, 91-118.
13. Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). (2018). Fostering Greater SME Participations in a Globally Integrated Economy [Document de travail].
14. Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). (2023). Gérer les chocs et les transitions : Adapter les politiques des PME et de l'entrepreneuriat aux défis de demain.
15. Statistique Canada. (2020). Enquête canadienne sur la situation des entreprises : les répercussions de la COVID-19 sur les entreprises au Canada, mars 2020.
16. Organisation mondiale du commerce (OMC). (2019). Rapport sur le commerce mondial 2019 : L'avenir du commerce des services
17. Tran, T. (2021). Tendances des exportations canadiennes en 2020, par taille. Ottawa: Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada.
18. Yu, E. (2019). Size and pattern of exporter trade diversification: preliminary results from firm-level data research. Ottawa: Affaires mondiales Canada.